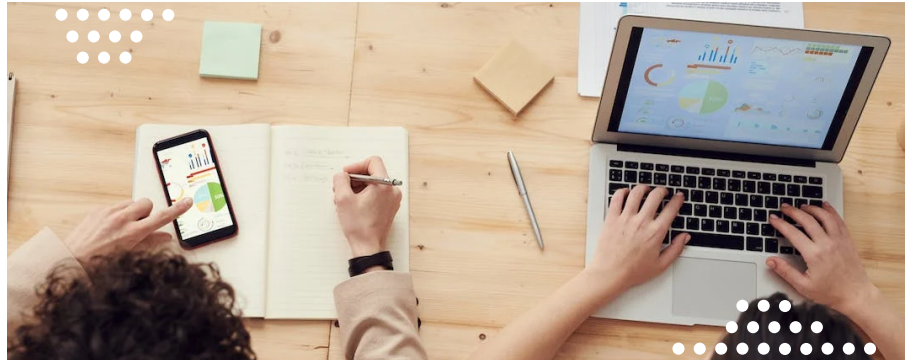


# La Maison du Clic démontre à ses clients que ses campagnes Google Ads génèrent des appels qualifiés



**Activité :**  
Agence digitale

**Site Web :**  
[lamaisonduclic.com](http://lamaisonduclic.com)

**Produit utilisé :**  
Dexem Call Tracking

La Maison du Clic est une agence marketing spécialisée dans la création et la gestion de campagnes publicitaires et annonces Google Ads. Sa clientèle est principalement composée de TPE opérant dans le secteur des services de dépannage à domicile tels que des plombiers, serruriers, électriciens et autres intervenants spécialisés.

La Maison du Clic privilégie une approche basée sur le retour sur investissement auprès de ses clients, avec pour objectif d'améliorer la visibilité des conversions générées par les campagnes publicitaires qu'elle met en place et optimise.

## Challenge

Dans un secteur particulièrement concurrentiel et caractérisé par son instantanéité, les clients de La Maison du Clic dépendent essentiellement du téléphone pour générer des contacts.

Afin de démontrer le résultat de ses campagnes, l'agence cherche à quantifier précisément le volume d'appels généré par chaque annonce, permettant ainsi d'évaluer de manière approfondie les conversions issues de ces campagnes, en mettant particulièrement l'accent sur le canal téléphonique.

L'objectif de l'agence est donc d'identifier l'origine de ces conversions téléphoniques afin de présenter de manière concrète à ses clients le retour sur investissement généré par ses campagnes publicitaires et annonces, renforçant ainsi la transparence et la valeur ajoutée de ses services.

*" Nous souhaitons prouver à nos clients que les campagnes mises en place leur **généraient des appels** et donc, des **conversions par téléphone**. "*

Éric Edema  
Dirigeant

# Solution

---

La Maison du Clic a choisi Dexem Call Tracking afin de mesurer précisément le nombre d'appels que ses clients reçoivent via les différentes campagnes qu'elle met en place. Pour ce faire, l'agence met en place des numéros de tracking sur les différentes landing pages créées pour ses clients, lesquels redirigent vers les numéros historiques des entreprises.

Grâce à Dexem Call Tracking, La Maison du Clic bénéficie de rapports détaillés qui lui permettent de visualiser le

nombre d'appels reçus pour chaque numéro de tracking, les appels manqués ou encore, les durées des conversations.

Les données récoltées sont ensuite réconciliées avec celles des comptes Google Ads des clients. Cette démarche vise à comptabiliser les appels générés en tant que conversions, contribuant ainsi à réduire le CPA (coût par acquisition) des campagnes.

# Résultats

---

Grâce à Dexem Call Tracking, La Maison du Clic démontre à ses clients que ses dispositifs génèrent un volume d'appels significatif et des contacts par téléphone qualifiés.

Les données collectées permettent à l'agence de comprendre la réelle efficacité des campagnes et annonces Google Ads mises en place. Désormais, elle optimise continuellement les campagnes de ses clients en prenant en considération les appels générés.

Les clients de La Maison du Clic disposent donc de données précises sur les appels reçus, démontrant les performances des campagnes dans lesquelles ils investissent.

*" Avec **Dexem Call Tracking**, on **optimise les campagnes** de nos clients, jusqu'à leur apporter **plus de leads** avec le **même budget Google Ads**."*